

El presidente de Euroval, José Vázquez Seijo, se muestra muy satisfecho por la actividad de su compañía en 2015, ya que *“ha permitido establecer unos cimientos muy fuertes para afrontar con garantías el importante crecimiento que está teniendo la firma en la actualidad y el que nos va a venir derivado de las exigencias de la Circular 4/2016”*.

Euroval trabaja con ocho de las principales entidades bancarias del país. En el último año ha ganado todos los concursos del sistema financiero en los que ha participado, incorporando siete nuevos clientes institucionales. Otro aspecto fundamental del área comercial es *“el 100% de fidelización de los clientes institucionales, así como el continuo incremento de cuota del cliente derivado de los altos niveles de calidad de los servicios”*, añade Vázquez Seijo.

A su vez, durante este año la compañía ha fortalecido su equipo con dos nuevas incorporaciones: **Eduardo Sanchis**, como director general, y **Marian Hernández**, como responsable de organización técnica. Asimismo, la evolución de negocio del primer semestre *“ha sido muy positiva”*. La firma está recogiendo los frutos de todo el trabajo y esfuerzo realizado. Así, los principales clientes *“han comunicado el incremento de nuestra cuota de asignación como consecuencia de los excelentes resultados de las mediciones oficiales de calidad de servicio. Además, nos están homologando en nuevos segmentos de negocio, especialmente en el de activos bancarios para que podamos acompañarles en el reto que va a suponer la Circular del Banco de España”*, se muestra satisfecho el presidente.

Metros²: ¿Cómo se están cumpliendo los objetivos para todo el año?

José Vázquez Seijo: *Estamos muy contentos con la evolución, sobre todo por los fundamentos que la sostienen, ya que hemos establecido bases muy sólidas que aumentan y fortalecen nuestras capacidades (comerciales, organizativas, operativas, tecnológicas, humanas...) con el único objetivo de cubrir las necesidades crecientes de los clientes con la mayor eficiencia posible.*

Respecto a los objetivos económicos, son muy ambiciosos y tenemos que seguir trabajando para alcanzarlos. De momento, estamos en línea con las previsiones y confiamos en que con la dinámica que llevamos y los concursos en

“Logramos un EBITDA superior al 20%”

Entrevista a José Vázquez Seijo, presidente de Euroval.



José Vázquez Seijo, presidente de Euroval.

los que nos encontramos, unidos al negocio derivado de la nueva Circular del BdE, contribuirán a que terminemos el ejercicio cumpliendo las mismas.

Metros²: ¿Cómo están trabajando para optimizar los procesos?

J.V.S: *Sin ser la empresa de mayor tamaño somos la más eficiente. Nuestra filosofía de trabajo, unida a nuestra tecnología propia, hace que continuamente estemos mejorando y optimizando todos los sistemas. Hemos seguido con la automatización de procesos clave, hemos mejorado las herramientas de control de todo el proceso y sobre todo las de apoyo a la red de tasadores. Estamos en un entorno muy competitivo en el que la concentración del negocio va a estar en menos tasadoras y para Euroval sólo hay un camino, ser la empresa que mejor cubra las necesidades de sus clientes. Además del componente operativo y tecnológico, está el componente humano. En este ámbito incluimos a nuestra red de técnicos, con la que tenemos en marcha medidas para aumentar el orgullo de pertenencia desde hace más de un año.*

Metros²: ¿Cómo se están mejorando las herramientas informáticas?

J.V.S: *Las mejoras realizadas están orientadas a cubrir nuevas necesidades planteadas por la nueva circular del Banco de España a las entidades finan-*

cieras. Hemos implementado un modelo para la actualización de inmuebles comerciales por sistema de valoraciones masivas (AVM). Estamos ultimando la información de variación de precios de inmuebles singulares que requieren las entidades para detectar cambios significativos de valor en las garantías.

Metros²: ¿Cómo impulsará la actividad la nueva Circular Contable del Banco de España?

J.V.S: *Desde el inicio de año estamos realizando mejoras para atender el volumen de trabajo derivado de la Circular, intentando minimizar el impacto en el servicio de garantía hipotecaria. Estas medidas abarcan tanto al segmento de tasaciones completas como de AVM. Dentro de los clientes bancarios en 2017 el mix de ingresos podría venir un 50% de activos bancarios (por la Circular) y 50% de clientes bancarios (de garantía hipotecaria).*

La mayoría de clientes quiere iniciar los encargos lo antes posible para ir dando salida a su stock. Comenzarán por los activos mejor documentados y que puedan tener menor impacto en la actualización del valor. Respecto a las AVM, en Euroval llevamos desde 2008 mejorando el sistema y hemos realizado valoraciones de más de 200 carteras para clientes bancarios de primer nivel.

EUROVAL EN CIFRAS

Euroval facturó 6,7 millones de euros en 2015 y realizó más de 25.800 informes. Además, incrementó la cifra de ventas en 11% y obtuvo un EBITDA superior al 20%, que sitúa a la firma *“entre las empresas más eficientes del sector”*, asegura su presidente. A su vez, los esfuerzos de reestructuración y mejora de los procesos están consiguiendo que durante este año se mantenga la tendencia alcista. Los ingresos del primer semestre de 2016, comparados con el mismo período del ejercicio anterior, han aumentado más de un 42% y el EBITDA ha mejorado más de un 72%, *“alcanzando el margen más alto del sector”*.